

**PENGARUH *DIGITAL MARKETING* DAN KUALITAS
PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI
TOKO DAPIT PUSAT BURUNG SIDOARJO**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas Akademik
Dan Memenuhi Syarat Pencapaian Gelar Sarjana Strata-1
Program Studi Administrasi Bisnis**



Oleh:

NOVAN FIRMANSYAH

NIM: 1122000111

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2024**

**PENGARUH *DIGITAL MARKETING* DAN KUALITAS
PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI
TOKO DAPIT PUSAT BURUNG SIDOARJO**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas Akademik
Dan Memenuhi Syarat Pencapaian Gelar Sarjana Strata-1
Program Studi Administrasi Bisnis**



Oleh:

NOVAN FIRMANSYAH

NIM: 1122000111

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

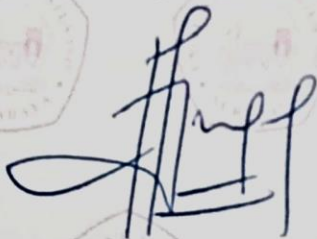
2024

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Novan Firmansyah
NIM : 1122000111
Judul Skripsi : Pengaruh *Digital Marketing* Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Dapit Pusat Burung Sidoarjo.

Surabaya, 02 Juli 2024

Mengetahui
Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya



Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, M.P
NPP. 20120.87.0103

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing I



Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, M.P
NPP. 20120.87.0103

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Dipertahankan di depan Sidang Dewan Penguji Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, dan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana pada tanggal 10 Juni 2024:

Dewan Penguji:

1. Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, M.P

Ketua

2. Dra. Ni Made Ida Pratiwi, M.M

Anggota

3. Dra. Diana Juni Mulyati, M.M

Anggota

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya



Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, M.P

NPP. 20120.87.0103

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Novan Firmansyah

NIM : 1122000111

Program Studi : Administrasi Bisnis

Judul Skripsi : Pengaruh *Digital Marketing* Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Dapit Pusat Burung Sidoarjo.

Menyatakan:

1. Bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar karya ilmiah saya sendiri dan atas bimbingan dari dosen pembimbing, bukan hasil plagiat dari karya ilmiah orang lain yang telah dipublikasikan dan/atau karya ilmiah orang lain yang digunakan untuk memperoleh gelar akademik tertentu.
2. Bahwa jika saya mengambil, mengutip atau menulis sebagian dari karya ilmiah orang lain tersebut akan mencantumkan sumber dan mencantumkan dalam Daftar Pustaka.
3. Apabila di kemudian hari ternyata Skripsi saya terbukti sebagian atau seluruhnya sebagai plagiat dari karya ilmiah orang lain tanpa menyebutkan sumbernya dan tidak mencantumkan dalam Daftar Pustaka, maka saya bersedia menerima sanksi terberat pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh dan atas kesadaran yang sesadar-sadarnya.

Surabaya, 02 Juli 2024
Yang membuat Pernyataan


(Novan Firmansyah)



UNIVERSITAS
17 AGUSTUS 1945
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN
Jl. SEMOLOWARU 45 SURABAYA
TELP. 031 593 1800 (Ext. 311)
e-mail: perpus@untag-sby.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

NBI : 1122000111
Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenis Karya : Skripsi

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, Saya menyetujui untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya *Hak Bebas Royalti Noneklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)*, atas karya saya yang berjudul :

Pengaruh Digital Marketing Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Dapit Pusat Burung Sidoarjo.

Dengan *Hak Bebas Royalti Noneklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)*, Badan Perpustakaan 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformat, mengolah dalam bentuk pangkatan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum nama saya sebagai penulis.

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Pada Tanggal : 02 Juli 2024

Yang Menyatakan,


(.....)
Novan F. 10/05/06

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya yang telah memberi dukungan moral, materi, support, perhatian, serta kasih sayang dan cinta yang tak terhingga kepada saya sehingga saya dapat mengembangkan pendidikan sampai jenjang yang tinggi ini.
2. Kepada diriku sendiri yang telah mampu bertahan sampai titik ini, yang telah mampu dan kuat dalam melewati setiap proses yang ada dengan sangat luar biasa.
3. Dan kepada adik-adik serta keluarga saya yang telah memberi dukungan dan doa yang terus mengalir.

MOTTO

Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu, dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyu

– QS. Al-Baqoroh :45 –

“Nasib memang diserahkan kepada manusia untuk digarap, tetapi takdir harus ditandatangani di atas materai dan tidak boleh digugat kalau nanti terjadi apa-apa, baik atau buruk.”

(Prof. Dr. Sapardi Djoko Damono)

Pejuang Pemikir

ABSTRAK

Dalam menghadapi persaingan yang semakin intens di industri toko burung, diperlukan strategi pemasaran yang efektif serta produk berkualitas tinggi untuk memenangkan hati konsumen. Salah satu pendekatan yang dapat dilakukan adalah melalui penerapan *digital marketing* yang optimal serta peningkatan kualitas produk yang ditawarkan. Dengan strategi pemasaran yang baik, toko dapat menjangkau lebih banyak konsumen potensial, sementara kualitas produk yang unggul akan meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *digital marketing* dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada Toko Dapit Pusat Burung Sidoarjo. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan survei, menggunakan *e-kuesioner* melalui *Google Form* yang dibagikan kepada 100 responden yang merupakan konsumen Toko Dapit. Data yang terkumpul dianalisis menggunakan analisis regresi linier berganda untuk mengidentifikasi hubungan antara variabel-variabel tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *digital marketing* dan kualitas produk memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian. Temuan ini mengindikasikan bahwa peningkatan dalam strategi *digital marketing* dan kualitas produk dapat secara signifikan meningkatkan keputusan pembelian konsumen di Toko Dapit. Implikasi dari penelitian ini menunjukkan pentingnya inovasi berkelanjutan dalam strategi pemasaran *digital* dan peningkatan kualitas produk untuk menjaga daya saing dan kepuasan pelanggan. Penelitian ini memberikan kontribusi penting terhadap literatur pemasaran *digital* dan kualitas produk, serta memberikan panduan praktis bagi toko-toko burung lainnya dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif.

Kata Kunci: *Digital Marketing*, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

In the face of increasingly intense competition in the bird shop industry, effective marketing strategies and high quality products are needed to win the hearts of consumers. One approach that can be taken is through optimal implementation of digital marketing and improving the quality of the products offered. With a good marketing strategy, stores can reach more potential consumers, while superior product quality will increase customer satisfaction and loyalty. This research aims to analyze the influence of digital marketing and product quality on purchasing decisions at the Dapit Center Bird Shop in Sidoarjo. The research method used was quantitative with a survey approach, using an e-questionnaire via Google Form which was distributed to 100 respondents who were Toko Dapit consumers. The collected data was analyzed using multiple linear regression analysis to identify the relationship between these variables. The research results show that digital marketing and product quality have a significant positive influence on purchasing decisions. These findings indicate that improvements in digital marketing strategies and product quality can significantly improve consumer purchasing decisions at Toko Dapit. The implications of this research show the importance of continuous innovation in digital marketing strategies and improving product quality to maintain competitiveness and customer satisfaction. This research makes an important contribution to the digital marketing and product quality literature, as well as providing practical guidance for other bird shops in developing effective marketing strategies.

Keywords: *Digital Marketing, Product Quality, Purchasing Decisio*

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang mana telah melimpahkan segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik. Adapun judul dari penelitian ini adalah “Pengaruh *Digital Marketing* Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Dapit Pusat Burung Sidoarjo”. Adapun penyusunan skripsi ini, penulis menyusun dengan maksud dan tujuan untuk memenuhi tugas akhir serta melengkapi salah satu syarat kelulusan pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Penulisan skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan program pendidikan Strata-1 Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Kelancaran dalam proses pembuatan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan, dukungan, saran dan do'a dari berbagai pihak. Penulis beranggapan bahwa skripsi ini merupakan karya terbaik yang dapat penulis persembahkan, tetapi penulis juga menyadari bahwa kemungkinan didalam penulisannya masih terdapat kekurangan. Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya, dan bagi para pembaca pada umumnya. Dengan segala kerendahan hati, ketulusan, dan keikhlasan penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih dan penghargaan sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT, karena diberi nikmat sehat, keadaan yang mendukung untuk mengerjakan skripsi hingga diberi jalan untuk kemudahan dan kelancaran..
2. Seluruh keluarga saya, terutama Ibu saya yang telah mendukung saya baik secara moral dan materil selama masa perkuliahan di Untag Surabaya dan sebelum-sebelumnya. Terimakasih telah berusaha sekuat tenaga untuk memberikan pendidikan terbaik kepada saya.
3. Bapak Prof. Dr. Mulyanto Nugroho, MM., CMA., CPA. Selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
4. Ibu Dr. Dra Ayun Maduwinarti, M.P. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
5. Ibu Dra. Ni Made Ida Pratiwi, M.M. Selaku Kepala Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
6. Ibu Dr. Dra Ayun Maduwinarti, M.P. selaku pembimbing I dan Bapak Drs. Ute Chairuz M. Nasution, M.S. selaku pembimbing II yang telah meluangkan banyak waktu, tenaga, dan pemikirannya untuk memberikan bimbingan kepada

saya selama penyusunan skripsi sehingga terselesaikan dengan baik.

7. Semua dosen Administrasi Bisnis Untag Surabaya yang tidak dapat saya sebutkan satu-persatu yang telah memberikan pembelajaran serta ilmunya dari saya semester 1 hingga saat ini
8. Kedua orang tua saya yang telah membiayai serta memberikan perhatian dan dukungan baik dalam doa, semangat serta dana sehingga penulis bisa menyelesaikan kuliah di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
9. Teman-teman satu lingkaran saya (Galih, Asmuni, Devangga, Eric, Septian, Lintang, dan Farrel) yang telah menemani perjalanan saya selama menjadi mahasiswa Untag Surabaya dan menjadi tempat cerita keluh kesah saya. Semoga kita bisa dipertemukan kembali dan sukses untuk kita semua.
10. Bung Susilo dan Fransiskus yang berjuang bersama dalam menyelesaikan tugas perkuliahan ini, teman organisasi saya, dan menjadi tempat cerita keluh kesah saya. Semoga kita bisa dipertemukan dalam kesuksesan.
11. Teman-teman Administrasi Bisnis Angkatan 20 yang sedang sama-sama menjalani skripsi.
12. Dan seluruh pihak yang terlibat, yang tidak dapat saya sebut satu-persatu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, besar harapan penulis untuk menerima saran dan kritik pembaca. Demikian penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Surabaya, 04 Juni 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
LEMBAR PUBLIKASI	v
PERSEMBAHAN.....	vi
MOTTO	vii
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Sistematika Penelitian.....	9
BAB II	11
TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Penelitian Terdahulu	11

2.2	Landasan Teori	17
2.2.1	Pemasaran	17
2.2.2	<i>Marketing Mix</i> (Bauran Pemasaran)	19
2.2.3	Pemasaran <i>Digital</i>	20
2.2.4	Kualitas Produk	26
2.2.5	Perilaku Konsumen.....	29
2.2.6	Keputusan Pembelian.....	32
2.3	Definisi Konsep Dan Operasional	35
2.4	Kerangka Pemikiran	39
2.5	Pola Hubungan Antar Variabel	40
2.5.1	Pengaruh <i>Digital Marketing</i> Terhadap Keputusan Pembelian	40
2.5.2	Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian..	40
2.6	Hipotesis	40
BAB III	43
METODOLOGI PENELITIAN	43
3.1	Rancangan Penelitian	43
3.2	Populasi dan Sampel	43
3.2.1	Populasi.....	43
3.2.2	Sampel	44
3.3	Pengukuran dan Instrumen Penelitian	45
3.3.1	Pengukuran	45
3.3.2	Instrumen Penelitian.....	46
3.4	Jenis Data dan Sumber Data	47
3.4.1	Jenis Data	47
3.4.2	Sumber Data.....	47
3.5	Teknik Pengumpulan Data	48
3.6	Teknik Analisis Data	48
3.6.1	Uji Asumsi Klasik	48

3.6.2	Analisis Regresi Linear Berganda	49
3.6.3	Uji Hipotesis	50
BAB IV	53
	PENYAJIAN DATA, ANALISIS DAN PEMBAHASAN	53
4.1	Penyajian Data	53
4.1.1	Gambaran Obyek Penelitian	53
4.1.2	Karakteristik Responden	53
4.1.3	Tabulasi Data	57
4.2	Analisis Data	73
4.2.1	Uji Asumsi Klasik	74
4.2.2	Analisis Regresi Linier Berganda	79
4.2.3	Uji Hipotesis	80
4.3	Pembahasan	83
4.3.1	Pengaruh <i>Digital Marketing</i> Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Dapit Pusat Burung Sidoarjo	83
BAB V	87
	PENUTUP	87
5.1	Kesimpulan	87
5.2	Rekomendasi	87
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN	97

DAFTAR TABEL

Tabel 2 1 Tabel Penelitian Terdahulu.....	11
Tabel 2 2 Perbedaan <i>Digital Marketing</i> dan <i>Traditional Marketing</i>	23
Tabel 2 3 Tabel Definisi Konsep Dan Operasional	36
Tabel 3 1 Skala Pengukuran	45
Tabel 3 2 Kelas Interval	46
Tabel 4 1 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	54
Tabel 4 2 Data Responden Berdasarkan Usia	54
Tabel 4 3 Data Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	55
Tabel 4 4 Karakteristik Berdasarkan Pendapatan	56
Tabel 4 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pernah Melakukan Pembelian Produk Toko Dapit Pusat Burung Sidoarjo.	56
Tabel 4 6 Hasil Uji Validitas Data	57
Tabel 4 7 Hasil Uji Reliabilitas Data.....	59
Tabel 4 8 Penilaian Terhadap Jawaban.....	59
Tabel 4 9 Hasil Tabulasi Variabel <i>Digital Marketing</i> (X1).....	60
Tabel 4 10 Hasil Tabulasi Variabel Kualitas Produk (X2).....	63
Tabel 4 11 Tabulasi Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	67
Tabel 4 12 Analisis Rata-Rata Tabulasi Per Variabel <i>Digital Marketing</i> (X1)	70
Tabel 4 13 Analisis Rata-Rata Tabulasi Per Variabel Kualitas Produk (X2).....	71
Tabel 4 14 Analisis Rata-Rata Tabulasi Per Variabel Keputusan Pembelian (Y)....	72
Tabel 4 15 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov Smirnov	74
Tabel 4 16 Hasil Uji Multikolinearitas	76
Tabel 4 17 Hasil Uji Linearitas (X1)	78
Tabel 4 18 Hasil Uji Linearitas (X2)	78
Tabel 4 19 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda	79
Tabel 4 20 Hasil Uji t.....	80
Tabel 4 21 Hasil Uji Korelasi.....	81
Tabel 4 22 Pedoman Interpretasi Koefisiensi Korelasi	82
Tabel 4 23 Hasil Uji R ²	82

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 1 <i>Trend</i> pelaku usaha	1
Gambar 1 2 Pemasaran <i>digital</i> Dapit Pusat Burung Sidoarjo	7
Gambar 4 1 Hasil Uji Normalitas Histogram.....	75
Gambar 4 2 Uji Normalitas Data Model Histogram	75
Gambar 4 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	77

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian	97
Lampiran 2 Uji Validitas	100
Lampiran 3 Uji Reliabilitas.....	101
Lampiran 4 Hasil Analisis	102
Lampiran 5 Kartu Bimbingan Skripsi.....	107
Lampiran 6 Surat Keterangan Turnitin	109
Lampiran 7 Surat Keterangan Bebas Laboratorium.....	110
Lampiran 8 Lembar Revisi Ujian Skripsi.....	111